

# 服装七夕情人节活动策划方案(精选7篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 服装七夕情人节活动策划方案篇一

本次活动的主办方东皇国际城在筹备这次万人相亲大会之前，与本次活动紧密相联系的相关部门做好协调。首先与丹东市妇联做好协调工作，力求其鼎力支持。其次与这次活动相关的产业链部门(本市知名婚宴举办酒店、婚纱影楼、家居装饰公司、家纺商店、胎教教育平台、车行、鲜花店、珠宝商、医疗保健厂商等)进行洽谈，目的是为了活动当天，各个部门能够参与到现场中，在他们各自宣传其相应产品的同时，也助相亲活动一臂之力，同时还应提前向丹东某歌舞团，音响团，附近的变电所，公安局等部门达成合理谈判。从而达到“一场活动显多赢”的较好效果。

### 二、文案策划

(一)活动目的：利用万人相亲大会这个活动，掀起一个宣传高潮，提升东皇国际的知名度。同时，利用本次活动良机，收集大量的有质量的详备信息，旨在唤醒目标顾客心中的需求动机。

(二)活动主题：爱满江城

(三)时间和地点：时间：七夕地点：玫瑰广场

### 活动内容

信息展示和相关产业链展示

## (五) 活动流程

报名并填表:凡是年满25周岁以上的未婚男女,持本人身份证或户口本并附有单身证明。填表的内容包括姓名、性别、年龄、职业、收入、学历、是否有婚房或婚车等。报名期限为一个月(4.1—4.30)前一百名报名者有精美礼品相送。

5月1日~5月5日整理收集来的初步报名信息并加以分类。根据报名者的财务等信息等把报名人群分为高中低三个档次的潜在消费人群。有主有次,分门别类,不同批次发送有关相亲大会的同步信息,不断的给其刺激,唤起大家急切参加大会的心里欲望。

## (六) 现场布置及活动现场程序

### 1、现场平面图如下:

现场具体布置:红地毯从广场入口处一直铺到舞台前,地毯尺寸为50\_3,彩虹门选择十米跨度的,一共五个彩虹门,各个彩虹门的间距为8米,依次排列在红地毯的上空。五个彩虹门上写着不同的条幅,条幅为红色的,字体为闪亮金色,第一道彩虹门上写着“万人相亲大会欢迎你来寻爱”,第二道彩虹门上写着“有了你,就有了安全感”,第三道彩虹门上写着“爱我,就把我带回家吧”,第四道彩虹门上写着“其实,我想和你有个家”,最后一道彩虹门上写着“感谢万人大会主办方——东皇国际城”。

门口处设两个空飘球,舞台两侧各设两个空飘球,加起来总共是六个空飘球,空飘球上垂下来的条幅上写着“东方国际之爱满江城万人相亲欢迎您”。

地毯的尽头是长为十米的形状为钢琴形状的舞台。舞台上是有棚的金属架构。高为五米。舞台上铺有红地毯。舞台的左边是音响设备。舞台的背景墙上是一幅3\_2.5的电影屏,电

影屏上是一个非常浪漫的画面，整个画面主色调为淡紫色，画面中间偏左是一个男人拥抱着他心爱的女人，他们身后是一个巨大的豪宅矗立在那，画面的右上角写着本次活动的主题“爱满江城”四个字，字体为龙飞凤舞型。爱满江城字体的右下角写着墨绿色的字体“由东皇国际城赞助”，这些字下面的空间是一个手拿丘比特神箭的飞着的可爱的小天使，天使的面部方向冲着那对令人羡慕的恋人。这个大大的电影屏周围还装饰着粉色的气球组合。温馨浪漫。

舞台的左前方是男子信息板，右前方是女子信息板，信息板为led电子板，字体滚动式不断的更新，为异性单身提供详尽丰富的信息。

门口处和彩虹门附近挤满了各个相关产业链部门的宣传亭。并有相关的负责人进行介绍和吸引来来往往的人。

位于广场左右两侧的是7\_5米的巨大的平面的东方国际城的广告。左边广告画面上是东方国际城楼盘的俯视整体模拟图，并著有各种户型。画面的中央处是东皇国际城的宣传语：东皇国际城“甜蜜小户婚房”、“首付6万起享城西新核准现房”正在热销中!!!右边巨大的平面广告写着：丹东东皇国际城项目是由丹东东皇房地产开发有限公司投资开发，是长春东皇集团布局吉林省外的首个试点项目，项目地处丹东市菊花山以西，毗邻菊花山公园、帽徽山公园两大山景主题公园，是城市中难得的天然氧吧，项目得享41万?天然山林谷地，总建筑面积70万?，容积率1.53，绿化率30%。项目一期菊香溪谷由28栋多层组成，16处山地美景、首创台地式景观园林分布其中，50-143?典藏户型，精雕细琢优化每处空间，时刻洋溢着温馨、浪漫的氛围，超大楼间距，超高绿化率、超低公摊率打造市内罕见的低密度花园住区，开启丹东生态山居生活新篇章。项目毗邻三号干线，103路、120路等多条公交线路往来通达，10分钟即可抵达新、老城区核心区域，随着万达商业广场、鹏欣“水游城”项目入驻六道沟转盘，丹东未来商业中心迁移大幕已经开启，城西板块作为新、老城区链

接的枢纽，在丹东“城市西扩”运动中广阔的前景已备受世人关注，而这一切必将为东皇国际城不断注入更多升值、增值的空间。项目一期于20\_\_年1月11日首次开盘，现在火爆销售中!现场配有东方国际城年轻的员工身穿白色的天使衣服为不懂的人解答疑义。

现场程序：10：00~10:05开场热舞表演

10：05~10:15男女主持人开场

10：15~10:30爱情宣言大比拼(十对自愿组合男女参加)

10:30~10:40爱情歌曲歌唱《因为爱情》

10:40~10:45主持人串场说有关东皇国际城的相关信息

10:45~10:55大声喊出“我爱你”游戏(随机男女组合)

10:55~11:50两个循环

11:50提问相关东皇国际的有关问题，答对者当场有小礼品。

下午从15:00开始另两个循环，以此类推。每天如此。

媒体

媒体一、活动前期和活动期间采用在丹东日报和供求信息上整彩宣传东皇国际城主办的轰动全丹东市的万人相亲大会活动。

预算

媒体一、丹东日报3万/期\_4期=12万;供求信息2.5千/期\_4期=1万。

媒体二、250/次\_300次=7.5万

媒体三、5万

场地费用：10元/?\_5000?=5万元

物料清单：彩虹门200元/个\_5个=1000元五天共5000元

空飘球500元/个\_6个=3000元五天共1.5万

地毯20元/?\_150?=3000元

条幅20元/条\_11=220元

派单一万张：0.3元\_一万张=3000元

乐队+主持人：800元/天\_5天=4000元

总计预算费用：335,220元

### (七) 人员组织

领导组：主力由东皇国际城的领导组成，主控整个活动的局势、

宣传组：主力由东皇国际城的工作人员，主要负责发放派单、手提袋、雨伞等纪念礼品等。

联络组：由东皇国际城的忠诚员工组成，主要负责现场发生的一切新情况的信息传递。

保安组：由相关保安及公安部门人员组成，防止突发事件的发生，维持秩序。

公关组：由业内气质好的人士组成。解答疑义，宣传企业的

信息，为企业给人留下深刻的好印象。

保洁组：由附近街道清理部门的人员组成

## (八)活动回馈评估

5.26~5.30之间，通过来访来电等，在这次活动的参与者以及社会上关注本活动的相关人群反馈中搜集这场活动的影响力和效果，评估此次活动是否达到了预期想提升东皇国际城的知名度和美誉度的程度。是否达到了为接下来促进东皇国际城的房产销售做好进一步的铺垫的良好效应和口碑。

## 服装七夕情人节活动策划方案篇二

活动开始前，店家一定要提前几天开始宣传，同时将店里的商品都弄回原价，这样挖到几折的朋友才会觉得有优惠。

其实挖宝活动很简单，就是在店里的商品介绍里随机出现藏宝图。而买家需要做的是，找到带有藏宝图的宝贝，在第一时间拍下。然后联系客服确定。是藏宝图产品，就马上付款。

不过店家必须事先申明每次终极藏宝只送出一件，最先付款并符合资格的帮众即可得到；其他已经付款但不是第一个付款的帮众，店家联系他们申请退款（每次出名单后，得在群里公布一下，这样才能让大家觉得公平）

藏宝图可以多设定几种，代表不同的优惠活动。

举例：

终极藏宝图：藏宝图代表的是，你只要看见宝贝介绍上有这个图片就可以拍下，联系客服。跟客服确认后。付款。客服会把你拍下宝贝所付的款，通过支付宝打还到你的帐号上。（等于白送的产品。）

买一送一藏宝图：藏宝图代表的是，你只要看见宝贝介绍上有这个图片就可以拍下，联系客服。跟客服确认后。付款。同时可以在这购买的本产品上，免费赠送多一件产品。买一送一，所送的宝贝，可在店铺内任选同等价格的宝贝一件(不超过买的这件宝贝的价格)

vip5折藏宝图：藏宝图代表的是，你只要看见宝贝介绍上有这个图片就可以拍下，本产品支持淘宝vip5折优惠活动，购买本产品可以享受5折vip优惠。(折扣自己定)

还有免邮或者其他的一些藏宝图，可以有很多种优惠。这样可以带动销售

关于终极藏宝图出宝时间，可以弄成每天最少有个三时间段出宝。其他时间随意 ‘让大家一整天都关注旺旺群里的通知：

上午10点30分——11点30分

下午14店30分——17点30分

晚上20点30分——21点30分(店家可结合实际情况更改时间)

这三个时间段会固定爆出终极藏宝图，第一天可以等宝贝上架好后，立马在群里通知大家，终极宝藏已经出现，让大家开始行动。从第二天固定时间的将不再做出宝提示。非固定时间出的宝，可以在群里客服提示。这样做是为了让大家谁时关注群。方便接下来的其他活动。

七夕大优惠

满就送活动，送就送大的，但是可以按成本加一点就可以。此活动可带来第二次消费，可以在挖宝活动尾声的时候在群里通知(那个时候群里的成员最多)

比方说实际付款金额满100元送200元(可以任意选购商品)

实际付款金额满150元送320元

实际付款金额满200元送450元

同时只要满100元，确认收货后还送50元代金券(满50。01使用，但设置的时间可要注意，一定要在店里没做大活动的时候，不然可亏了，而且可以带来2次消费，50元啊，不用就浪费)

然后给客人算帐，就是相当于只需50元就可以买300元的产品，比打折还优惠

特别说明：该活动举行时，商品一定要回复原价啊!!!送的金额选购的商品可以让买家备注好!

## 服装七夕情人节活动策划方案篇三

活动对象：高素质、高收入未婚男女。 活动定位：七夕，中国自己的情人节。 活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。 报名人数：男、女各50人，共100人。 活动时间：七夕之夜。18:30--20:30 活动地点： 活动目的：渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

实施方案：

- 1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人(建议用专业人士)所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

2、人员要求专科以上学历，薪金2000 ~ 3000元以上的男女情侣。

3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新(建议用专业人士的构思)，宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4、活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

## 活动内容

### 1、百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖——一对钻戒。

此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。

既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素

在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

## 2、游戏互动

才艺表演(可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺)

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事(自找拍挡)。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

### 场地布置

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

### 活动所需设备

针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了)、纪念品。

宣传语

七夕，中国自己的情人节。

为了忘却的纪念

用行动缅怀那不老传说。

以上就是本次服装店七夕情人节宣传策划案例，希望对这次的七夕情人节宣传给予较大的帮助。

活动宣传

刊登报纸广告、海报。

具体的媒介可选《每日新报》或是《假日100》。

宣传的时间为一周左右。

## 服装七夕情人节活动策划方案篇四

浓情七夕，大声说出我爱你！

二、活动时间

8.26日情人节晚上8点

三、活动地点

阿伦故事酒吧

四、活动内容

1、纸鹤传情

将写有表白语的纸鹤，让服务人员交给自己的意中人，由意中人宣读爱的誓言。

## 2、有缘千里来相会

男士站成一排，女士蒙住眼睛。只能沟通过摸脸来找到自己的另一半。兵分两路，两人同时进行，不能乱摸。

## 3、心有灵犀一点通

主持人出成语，由男女双方各出1人，通过肢体表演，让对方猜。2分钟。猜中数最多评出“最心有灵犀奖”。

## 4、吸引力大比拼

取一吹好气球，要求男女双方在不借助任何物体的情况下，以最快速度到达目的地。用时最少的获胜。评出“吸引力奖”。

## 5、才艺展示我的美丽我做主

自有节目和现场自愿参与

## 6、甜蜜恩爱相

7、凡光临女士、女孩都送玫瑰花一支。

## 8、歌手表演

# 服装七夕情人节活动策划方案篇五

眼看着七夕就要来了，各位服装店主你们准备好了吗?要是没有，可要赶紧想点子了。要不，看看一些成功的促销案例，也许会对你的促销思路有所帮助哈!

## 1、做好促销前的宣传工作

“酒香也怕巷子深”，再好的促销方式消费者不知晓，也只能“胎死腹中”。做好七夕促销前的宣传工作是促销达到目的的前提。

一般而言，一个店面的辐射力因其自身实力的强弱也有大小之分，在店面辐射范围之外的宣传工作只能是浪费钱财，并起不到什么实质性的作用。促销宣传要在店面的辐射范围之内，针对目标消费者进行。

对于实力雄厚的商场，可运用电视广告，强势媒体，全方位多渠道地向消费者传递信息，而一般的中小店面则无须“大动干戈”，在商店周围散发传单，充分利用店内广播、海报、店招等资源，或者运用宣传车等工具，就能达到相应的目的。时下，不少商店的促销政策“轻轻地来”，又“轻轻地去”，在人群中“惊不起一丝涟漪”，自然也就达不到提升人气的目的。

## 2、巧制促销政策

促销方式的合理与否直接关系到促销效果的好坏，在制定促销政策的时候，一定要先对目标顾客市场进行调查，有一个整体上的把握，然后有针对性地制定相关的政策，这样才能收到较好的效果。

### (1)、发挥附赠品的魅力

在麦当劳店内每逢节假日都座无虚席，这到底是什么原因呢？原来吸引用餐者的不单单是卫生、便捷、可口的快餐，尤其是对小朋友吸引力更大的是玩具赠品，每种玩具都样式各异创意新奇。孩子们的需求带来了全家的消费，孩子吃乐了，玩具到手了，高兴了，家长多掏一点腰包也是心甘情愿的。赠品的`造价本来就不高，由于数量大，成本低，快餐店用少量免费赠品带来了丰厚的回报。

## (2)、集点消费

现在不少商场推出了会员制，发行优惠卡，当顾客在店里购物达到一定数量时就可以得到一定的返利。如累计购满100元返利20元，购满200元则返利50元，以实物或购物券的形式兑现，吸引不少的消费者前来购买，并有效的培养可顾客的忠诚度。

利用集点消费的促销方式关键是要讲信誉，承诺的政策一定兑现，让消费者得到切实的好处。

## (3)、注意创新

时代在变，但很多商店的促销却是“一成不变”，面对漫天飞的促销广告，消费者对“老面孔”已经不再“感冒”，因循守旧的促销方式成了“聋子的耳朵”，所以促销方式一定要以信取胜，只有新才有活力，只有新才能更多的吸引消费者的“眼球”。

“毛驴拉磨”——这种只有在农村才能见到的场景，最近却出现在北京一家新开张的餐厅里。一块青石碾盘固定在进门的地方，一头戴着眼罩的灰毛驴不停地围着碾盘转圈，事先放好的粮食不一会儿就被碾成了碎末，如有顾客需要，这些粮食就会被加工成可口美食。而且在碾盘的不远处还有一口水井，上面架起的辘轳可以直接从井中打水。不时有好奇者过来一试身手，围着毛驴、水井拍照的更是大有人在。毛驴拉磨进餐厅的创意使长期生活的高楼大厦之间的人们开了眼界，更使餐厅人气大增，顾客盈门。

如今，促销花样越来越多，但只有符合顾客的心理和需求的方式才可能收到良好的效果。一般说来，商店应结合产品的性质，不同方式的特点以及消费者的购物习惯等因素，选择合适的方式，以新取胜，并确定合理的期限。但不管是那一种方式，促销过程中一定要杜绝虚假，否则损害了商店的信

誉，只能“搬起石头砸起了自己的脚”。

同时，在促销的过程中，不要忽视中后期的宣传，一方面令消费者感到商家兑现行为的可信性，一方面引起更多消费者的注意和购买欲望，另一重要的方面则是增强商店的良好形象，形成良好的口碑，以此换来更多的顾客。

## 服装七夕情人节活动策划方案篇六

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

活动定位：七夕，中国自己的情人节。

活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

报名人数：男、女各50人，共100人。

活动时间：七夕之夜。18：30——20：30

活动地点（xx区xx道）

活动目的：渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人（建议用专业人士）所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

2、人员要求专科以上学历，薪金20xx——3000元以上的男女情侣。

3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新（建议用专业人士

的构思），宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4、活动结束后，由客服人员通过电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

## 1、百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖一对钻戒。此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见中国女性的智、巧。

## 2、游戏互动

才艺表演（可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺）

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事（自找拍挡）。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念

品。

## 场地布置

考虑到外滩风尚自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用。

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展出四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

## 活动所需设备

号码牌（设计成心型）、电视□dvd□vcd□□话筒、音响、专门的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线（出于安全考虑最好能定做没有针尾的，个较为大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了）、纪念品。

## 服装七夕情人节活动策划方案篇七

写七夕故事，拿七夕大礼。

这个活动主要是奖品一定要丰富（可以给红包或者优惠券，让得奖的朋友自己在店里选宝贝也可以直接给个比较有价值的商品），这样才能让入围的朋友拉人来投票。借此让大家都知道有这样一个帮派，有这样一个店铺，为下期活动做准备。

活动参加的方式很简单，就是让参加的朋友写出一篇他和她的恋爱故事，并且由店铺自己选出入围的故事，再进行投票决出最后的大奖。

下面举例：

今年的七夕，你还是单身一人吗？

你有想要大声呐喊的爱情宣言吗？你在等待那个对的人出现吗？

快来这里许下你的爱情之愿吧！说不定你的他/她真的会在不久后出现哦！

今年的七夕，你和他/她，还在不安的暧昧中吗？

你想对他/她表白吗？想对他/她大声说出你心底的声音吗？

快来这里大胆的对她/她表白吧！我们一起为你加油！

今年的七夕，你和你的他/她刚刚走到一起吗？

你想和我们一起分享你们的喜悦吗？

快来这里记录你们碰擦出火花的一瞬间吧！我们一起感受不可思议！

今年的七夕，你和你的他/她还在热恋中吗？

你想和我们一起分享你们的甜蜜吗？

快来这里谱写你们的爱情恋曲吧！让你们在回忆中更有信心走到最后哦！

今年的七夕，你和你的他/她已经携手走出了无数个年头了吗？

你愿意告诉我们那些隐匿在生活之中爱情吗？

快来这里写下爱的点点滴滴，让我们一起见证爱的奇迹！！！！

注意：该活动是为那些文笔好，并且愿意持续关注，不断拉票的朋友准备的，虽然只是淘宝买家的很小部分，但因为活动持续时间很长，所以中途店里做活动的时候就很容易得到关注。